

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi informasi menyebabkan kemajuan yang cukup besar seiring dengan adanya era globalisasi yang menuntut percepatan aliran informasi. Keperluan akan informasi sudah menjadi suatu kebutuhan utama dalam masyarakat, sehingga pemanfaatan perkembangan teknologi informasi saat ini seolah-olah menuntut semua orang agar dapat mengikuti teknologi yang ada. Teknologi informasi dapat membantu manusia memudahkan untuk memperoleh informasi dari berbagai sumber secara cepat, sehingga dapat menghemat tenaga, waktu, dan sumber daya (Laudon, 2006:14). Manfaat teknologi informasi ini juga berdampak salah satunya bagi sektor bisnis. Pemanfaatan teknologi informasi dalam dunia bisnis memiliki pengaruh yang signifikan bagi persaingan bisnis, khususnya dalam kegiatan produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia.

Persaingan usaha yang ketat menjadi pokok masalah bagi keberlangsungan hidup sebuah perusahaan karena pengaruh lingkungan usaha terus berubah, sehingga perusahaan kesulitan dalam melakukan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan (Verry Iskandar, 2011:5). Ketidakpastian lingkungan menuntut seorang manajer perusahaan untuk mendapatkan informasi dengan cepat dan tepat dalam mendukung pengambilan keputusan pencapaian tujuan perusahaan. Perusahaan memerlukan informasi untuk kegiatan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Proses untuk mendapatkan sebuah informasi secara cepat dan tepat merupakan salah satu perkembangan teknologi informasi dalam menunjang aktivitas operasi perusahaan. Perkembangan teknologi informasi semakin lama semakin berkembang dengan cepat, sehingga perusahaan sebagai salah satu pengguna teknologi harus beradaptasi dengan baik. Penggunaan teknologi informasi berbasis komputer merupakan salah satu cara adaptasi yang baik guna meningkatkan efisien dan efektifitas operasi perusahaan. Teknologi informasi yang dibutuhkan perusahaan dapat diperoleh melalui sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi merupakan hal terpenting bagi perusahaan untuk melihat berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan melalui laporan keuangan. Perusahaan perlu terus melaksanakan inovasi pengembangan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi secara otomatis, sehingga perusahaan diuntungkan dengan mendapatkan informasi yang dibutuhkan secara cepat dan baik untuk meningkatkan usahanya. Menurut Krismiaji (2010:4), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bisa dilakukan secara manual, yaitu dengan cara mengumpulkan data, memasukkan, memproses, menyimpan data, dan menghasilkan suatu informasi yang berguna untuk merencanakan, mengendalikan, dan menjalankan bisnis. Sistem informasi pada umumnya dapat menggunakan kemampuan komputer dan kemampuan memperoleh informasi terbaru, atau campuran dari keduanya. Sistem informasi yang terkomputerisasi ini dapat meningkatkan efisiensi serta efektivitas pekerjaan karyawan, sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan dan juga menambah nilai dari perusahaan itu sendiri.

Beberapa perusahaan memiliki masing-masing kebutuhan informasi yang berbeda tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Keputusan merupakan suatu pilihan yang bersumber dari informasi yang diterima, organisasi harus dapat memilih keputusan apa yang sangat perlu untuk dibuat, informasi apa yang diperlukan untuk membuat keputusan, pengumpulan data, dan pengolahan data yang dibutuhkan untuk memberikan informasi (Romney dan Steinbart, 2015:6). Secara umum perusahaan dagang atau manufaktur, fokus utama merupakan informasi terkait penghasilan dan laba yang diperoleh. Pada perusahaan jasa, informasi yang diperlukan berupa pendapatan dan kualitas pelayanan yang diberikan. Kegiatan utama perusahaan yaitu menghasilkan pendapatan yang sering terjadi berulang dan bersumber dari penjualan barang dagang dan jasa, sehingga memperoleh penerimaan kas yang digunakan untuk keberlangsungan usaha. Sistem penjualan yang dimulai sejak penerimaan pesanan penjualan dari pelanggan, persiapan pengiriman barang, pengiriman barang dan timbulnya piutang akibat dari transaksi, serta diakhiri dengan penerimaan uang dari proses penagihan atas piutang tersebut (Ardana dan Lukman, 2016:51). Pencatatan yang

dilakukan pada sistem penjualan harus dilakukan secara tepat sesuai dengan dokumen yang digunakan yang tentunya harus memiliki kelengkapan mengingat transaksi yang dilakukan cukup besar, sehingga transaksi pada perusahaan pisau cenderung dilakukan dengan kredit, sehingga hal ini berkaitan dengan pengakuan pendapatan perusahaan. Khususnya pada perusahaan dagang pisau yang memiliki banyak jenis barang, sehingga yang perlu diperhatikan adalah meminimalisir kesalahan yang dapat terjadi akibat pengerjaan manual, seperti pencatatan piutang adalah salah satu hal yang perlu diperhatikan dan wajib selalu diperbarui agar perusahaan mengetahui jumlah piutang secara tepat pada suatu waktu dengan mudah melalui sistem yang terkomputerisasi.

Objek yang digunakan terkait perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi adalah perusahaan dagang PT Dai Knife yang berdiri pada tahun 1990 dan berlokasi di Jalan Raya Sukomanunggal Jaya, Komplek Ruko Adam Mas 2 no.89 Surabaya, Jawa Timur. Perusahaan ini merupakan distributor pisau yang diimport dari luar negeri, berfokus pada bidang perkayuan, industri kertas, plastik, besi, dan baja. Pelanggan perusahaan ini kebanyakan perusahaan manufaktur yang menggunakan mesin potong berada di luar area Surabaya dan sampai keluar pulau Jawa, mengingat sifat pisau apabila sering digunakan maka akan tumpul biasanya pelanggan melakukan pembelian kembali dalam jangka waktu satu bulan. Dalam melakukan aktivitas bisnis yang merupakan rangkaian proses yang saling berhubungan dan terstruktur yang dapat membantu mencapai tujuan tertentu suatu organisasi (Romney dan Steinbart 2015:5). PT Dai Knife telah menggunakan sistem pencatatan manual yang sangat sederhana untuk memasukkan data terkait transaksi penjualan.

Hasil observasi dan wawancara dengan manajer penjualan perusahaan dari PT Dai Knife, diketahui dari data internal perusahaan bahwa penjualan pada tahun 2018 sebesar Rp.1.900.136.617,- dengan piutang tak tertagih sebesar kurang lebih 3%-5% per tahun. Berdasarkan data tersebut ditemukan beberapa masalah terkait dengan sistem penjualan dalam perusahaan. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah tidak adanya batas kredit yang diberikan kepada pelanggan, perusahaan mengandalkan nilai kepercayaan kepada pelanggannya. Perusahaan

seringkali memberikan kredit kepada beberapa pelanggan dengan tidak melihat saldo piutang pelanggan sebelumnya apakah masih ada yang belum dibayar atau sudah lunas. Perusahaan sangat dirugikan, karena hal ini menyebabkan penumpukan piutang pelanggan menjadi lebih besar dan memiliki risiko kemungkinan tidak terbayar oleh pelanggan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sebuah aplikasi untuk menentukan batas kredit dan mempermudah dalam pengecekan kredit pelanggan yang bisa diakses secara *real time* sehingga mengurangi risiko yang tidak diinginkan.

Permasalahan kedua yang ditemukan adalah admin penjualan hanya melakukan rekapan piutang pelanggan yang dilakukan secara manual tanpa rincian tanggal jatuh tempo tiap pelanggan, sehingga setiap admin penjualan melakukan penagihan piutang pelanggan harus melihat kembali rekapan piutang penjualan dengan *invoice*. Hal tersebut mengakibatkan ketidakefektifan penagihan dan menimbulkan piutang yang lewat jatuh tempo, mengingat termin perusahaan n/30. Dalam masalah ini perusahaan sangat dirugikan dalam penerimaan kas, sehingga menghambat aktivitas operasional perusahaan. Perusahaan memerlukan aplikasi yang dapat mengingatkan waktu jatuh tempo secara otomatis dengan data yang *real time*, sehingga tidak terjadi piutang yang lewat jatuh tempo dan mempermudah dalam melakukan penagihan guna mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Permasalahan ketiga yang ditemukan yaitu tidak adanya sistem penghubung dokumen satu dengan lain dan dokumen penjualan yang kurang memadai, sistem penjualan perusahaan yang dimulai dari penawaran pelanggan, setelah itu pelanggan melakukan pembelian dengan memberikan *Purchase Order* (PO) lalu perusahaan menggandakan dan menggunakannya sebagai dasar untuk memproses barang sampai dikirim dengan menyertai *invoice*, surat jalan, dan faktur pajak. Hal ini dapat menimbulkan permasalahan dalam perusahaan mengingat perusahaan ini merupakan pemasok pisau yang memiliki jenis dan ukuran yang bermacam-macam. Perusahaan hanya menggunakan *fotocopy* atau salinan *purchase order*, biasanya bagian gudang sering melakukan kesalahan mengeluarkan jenis dan jumlah barang yang tidak sesuai dengan pesanan, karena

dokumen yang diberi pelanggan tidak jelas tulisan ukuran maupun kuantitas yang dipesan. Perusahaan memerlukan sebuah dokumen *Sales Order* (SO) agar lebih mudah dan sistem yang dapat menghubungkan dokumen dari bagian penjualan dengan bagian gudang sehingga mengurangi risiko terjadi salah kirim, yang menggunakan kode barang sendiri.

Permasalahan keempat yang ditemukan berkaitan dengan pembuatan laporan penjualan bulanan maupun tahunan yang diisi secara manual berdasarkan *invoice* pelanggan. Hal ini menyebabkan ketidakefektifan dalam pembuatan laporan penjualan dan perusahaan tidak tahu spesifikasi jenis pisau yang dominan terjual, sehingga menyulitkan direktur perusahaan dalam membaca informasi dari laporan penjualan untuk merencanakan dan mengambil keputusan penjualan jangka panjang mengingat jenis pisau yang beragam. Oleh karena itu agar memperoleh informasi secara cepat dan tepat perusahaan memerlukan sebuah sistem yang otomatis membuat laporan penjualan secara spesifik berdasarkan jenis barang, serta kapanpun direktur membutuhkannya langsung tersedia tanpa harus membuat secara manual.

Keempat masalah diatas menjadi motivasi penelitian terkait sistem penjualan PT Dai Knife, untuk membantu perusahaan memperlancar proses bisnisnya dengan melakukan perancangan sistem informasi akuntansi berupa aplikasi, yang diharapkan dapat berjalan dengan menggunakan desain dari *visual basic* sebagai tampilan *user interface* yang mudah digunakan dan lebih mudah dipakai oleh penggunanya. Oleh karena itu dengan adanya perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi berupa aplikasi ini diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang terjadi pada PT Dai Knife, khususnya untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih, selain itu perancangan ini dapat memberikan masukan bagi perusahaan sehingga dapat meningkatkan efisien dan efektivitas kinerja perusahaan yang bisa mendorong perusahaan untuk dapat lebih berkembang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dibuat, oleh karena itu rumusan masalah yang diteliti dalam studi kasus yaitu bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi sistem penjualan terkomputerisasi pada PT Dai Knife untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja perusahaan ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan fokus kajian yang ditentukan oleh peneliti, maka tujuan penelitian adalah menganalisis dan mendesain sistem informasi akuntansi terkomputerisasi sistem penjualan PT Dai Knife.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dibuat diharapkan dapat menjadi sumber manfaat akademik dan manfaat praktis :

### **1. Manfaat Akademik**

Penelitian yang dibuat diharapkan mampu memberi gambaran mengenai sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dalam sistem penjualan dan menjadi bahan informasi sebagai acuan, evaluasi dan wacana bagi penelitian selanjutnya.

### **2. Manfaat Praktik**

Penelitian yang dibuat diharapkan mampu memberikan pemecahan masalah bagi PT Dai Knife khususnya bagian penjualan dalam menemukan solusi atas masalah-masalah yang sering terjadi dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat memiliki sistem informasi penjualan yang lebih baik dari sebelumnya, serta dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan menjadi lebih maksimal dalam pencapaian kinerja perusahaan. Bagi perusahaan sejenis, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai perbandingan dalam peningkatan kinerja dalam sistem penjualannya.

### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Sistem penjualan PT Dai Knife merupakan ruang lingkup penelitian yang dimulai dari proses penawaran penjualan kepada pelanggan sampai dengan penerimaan kas.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Tugas akhir dilakukan dengan penulisan yang terdiri dari lima bab guna memperjelas membaca penelitian, yaitu :

#### **BAB 1 PENDAHULUAN.**

Pendahuluan berisi mengenai alasan atau latar belakang penulisan, berkaitan dengan sekilas informasi umum perusahaan, rumusan masalah terkait penulisan, tujuan yang dilakukan dalam penelitian, manfaat penelitian bagi perusahaan, ruang lingkup penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.**

Tinjauan pustaka berbicara mengenai segala aspek teori-teori yang mendasari penulisan untuk menjawab rumusan masalah. Teori yang terdapat dalam tinjauan pustaka antara lain menjelaskan tentang sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi sistem penjualan, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, pengendalian internal penjualan, pengendalian input, dan teknik pendokumentasian sistem. Hal lain yaitu berisi tentang penelitian terdahulu, dan rerangka konseptual.

#### **BAB 3 : METODE PENELITIAN.**

Bab ini menyampaikan terkait konsep penelitian yang digunakan yaitu berupa studi kasus, konsep operasional berupa gambaran umum sistem penjualan perusahaan, jenis maupun sumber data berupa data kualitatif yang didapatkan dari bagian penjualan perusahaan, alat yang digunakan dalam penelitian, dan cara yang dilakukan dalam pengambilan data penelitian, dan teknik yang dipakai untuk menganalisis data yang sudah diperoleh.

#### BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN.

Analisis dan pembahasan menjelaskan tentang gambaran secara umum mengenai objek penelitian, yang didalamnya terdapat profil perusahaan, aktivitas perusahaan, serta visi dan misi perusahaan. Deskripsi data berupa bagan organisasi perusahaan beserta penjelasan peranan bagian-bagian pekerjaan, prosedur dan dokumen penjualan yang lama, prosedur dan dokumen penjualan yang baru, membuat analisis perancangan sistem interface, serta pengendalian akses untuk siklus penjualan perusahaan.

#### BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN.

Bab ini merupakan bagian penutup dari penelitian yaitu berupa hasil kesimpulan dari seluruh penelitian, keterbatasan dalam melakukan penelitian, dan saran yang diberikan oleh peneliti untuk siklus penjualan PT Dai Knife.